

ЕКОНОМІКА

УДК 334.722

DOI: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2025-4-1>СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ФОРМИ ВЕТЕРАНСЬКОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА

А. О. ЗАВАЖЕНКО

доктор філософії,
асистент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки;
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3345-1671>

В. А. КУЛІШ

доктор філософії,
асистент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5919-2823>

Анотація. Метою статті є дослідження сучасного стану та перспектив розвитку франчайзингу як форми ветеранського підприємництва в Україні та розробка на цій основі практичних рекомендацій. **Методика дослідження** ґрунтується на системному підході та поєднує загальнонаукові методи теоретичного аналізу, синтезу, узагальнення та порівняння. **Результати.** Встановлено, що франчайзингова модель, завдяки своїй системності та підтримці, є ефективним інструментом соціально-економічної реінтеграції ветеранів, ідентифіковано ключові бар'єри для її поширення, а саме: фінансові, інформаційні та законодавчі. Водночас виявлено потенціал існуючих державних грантових програм для фінансування купівлі франшизи. **Практична значущість результатів дослідження** полягає у розробці комплексу рекомендацій щодо стимулювання ветеранського франчайзингу як інструменту відбудови місцевих економік.

Ключові слова: ветеранське підприємництво, франчайзинг, реінтеграція ветеранів, підприємництво, інституційне середовище.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Повернення ветеранів до цивільного життя є одним із актуальних соціально-економічних викликів України. Успішна інтеграція залежить не лише від медичної та психологічної реабілітації, а й від створення необхідних умов для їхньої економічної самореалізації та фінансової незалежності. Водночас на шляху до відкриття власної справи ветерани можуть стикатися з відсутністю управлінського досвіду та обмеженим доступом до капіталу.

Загальновизнано, що правильний вибір форми організації підприємницької діяльності є однією із визначальних факторів її успіху. Особливої уваги заслуговує франчайзинг як форми ведення бізнесу, яка є системою економічних і правових відносин між економічними суб'єктами, що забезпечує ведення підприємницької діяльності покупцю пакету франчайзингових послуг під протекцією власника торговельної марки. Тим самим франчайзинг надає підприємцю готову та переві-

рену бізнес-модель, впізнаваний бренд, маркетингову та операційну підтримку.

За цих умов існує величезний потенціал розвитку ветеранського підприємництва через франчайзинг, однак в Україні бракує системних досліджень, адаптованих програм та спеціалізованих франшиз, які б цілеспрямовано поєднували потреби ветеранів із можливостями франчайзингових мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми франчайзингу та реінтеграції ветеранів досліджуються як українськими, так і зарубіжними ученими, залишаючись предметом сучасних наукових дискусій. Так, дослідження А. Вербицької, Н. Нагорної та Г. Дивнич, присвячене розробці теоретичних засад для партисипативної моделі розвитку соціального підприємництва як інструменту реінтеграції ветеранів та членів їхніх родин [16]. М. МакДермотт та Дж. Джексон проаналізували мотивацію та досвід американських ветеранів-власників франшиз і дійшли висновку, що ветерани негативно ставляться до бюрократії,

але позитивно оцінюють системність франчайзингових відносин [15]. Дослідження франчайзингу Н. Хеліль актуалізує парадокс франчайзингу – напругу між потребою у «стандартизації» для захисту бренду та «інноваціями» для адаптації до ринку. У дослідженні доводиться, що ефективність системи залежить від її відповідності організаційним ресурсам та умовам середовища [14].

Незважаючи на наявні наукові розвідки, до не вирішених аспектів зазначеної проблеми належить з'ясування сучасного стану і перспектив розвитку франчайзингу як форми ветеранського підприємництва в умовах глобальних біфуркацій в Україні.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та перспектив розвитку франчайзингу як форми ветеранського підприємництва в Україні та формуванню на цій основі практичних рекомендацій щодо поширення застосування зазначеної форми організації підприємницької діяльності. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку завдань, а саме: уточнити соціально-економічні передумови для розвитку ветеранського підприємництва; систематизувати переваги та ризики франчайзингової моделі як форми ведення підприємницької діяльності; проаналізувати готовність українського ринку франчайзингу; визначити перспективи розвитку ветеранського франчайзингу та розробити практичні рекомендації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Варто почати з того, що франчайзинг визнано однією з найефективніших форм організації підприємницької діяльності, привабливістю якої полягає у перевагах для обох учасників [3, с. 146]. Для відомих компаній вона надає можливість швидкого розширення ринків, а для підприємця-початківця – отримання готової і перевіреної бізнес-моделі. Відповідно франчайзинг є особливо привабливим для ветеранів, які прагнуть розпочати власну справу, оскільки пропонує структурований шлях в підприємництво та мінімізують ризики, пов'язані з відсутністю бізнес-досвіду.

З економічної точки зору, франчайзинг можна визначити як систему організаційно-договірних відносин, за якою одна сторона (франчайзер) надає іншій стороні (франчайзі) на платній основі право ведення діяльності під своєю торговельною маркою відповідно до перевірених стандартів. До ключових рис франчайзингу як організаційної форми підприємницької діяльності належать:

- двосторонній характер угоди з чітко визначеними правами та обов'язками;
- здійснення діяльності під відомою торговельною маркою, що знижує витрати на маркетинг;
- надання постійної підтримки з боку франчайзера;

- збереження юридичної та економічної самостійності франчайзі в межах умов договору;
- обов'язковість сплати роялті та інших платежів за користування наданим пакетом послуг.

Франчайзинговий пакет, що передається франчайзі від франчайзера, містить концепцію бізнесу, права на об'єкти права інтелектуальної власності, стандарти оформлення, систему обліку, а також програми навчання персоналу та консультаційну підтримку [6]. Зазначені складові дозволяються зменшити початкові витрати та забезпечити постійну підтримку, які є критично важливими факторами для ветеранів, які часто мають обмежений доступ до стартового капіталу та потребують професійного наставництва [8].

Варто зазначити, що ключовий виклик для ветерана-підприємця полягає у фундаментальній відмінності між військовим та бізнес-середовищем. Як зазначають дослідники: «хоча військове середовище передбачає роботу в ієрархічній структурі з чіткими інструкціями та процедурами, підприємницький процес сповнений невизначеності та несподіванок» [13, с. 82]. Окрім цього, фінансові зобов'язання, зокрема паушальний внесок [1, с. 88] та регулярні роялті, є суттєвим бар'єром для входу у франчайзинг для багатьох ветеранів. Зазначене зумовлює важливість розробки спеціалізованих кредитних програм та грантової підтримки для даної категорії підприємців.

Дані International Franchise Association підтверджують, що світовий ринок франчайзингу демонструє стаке зростання після спаду, спричиненого пандемією у 2020 році. Зокрема, за період 2020–2024 рр. кількість франчайзингових установ у світі зросла з 756 до 831 тис. одиниць, кількість зайнятих з 7,5 до 8,8 млн осіб, а обсяг випуску продукції з 677 до 897 млрд дол. (рис. 1) [12]. Зазначене зростання на глобальному ринку підкреслює стійкість та потенціал даної бізнес-моделі, що визначає її як перспективний напрям також для розвитку ветеранського підприємництва в Україні.

За понад 30 років в Україні франчайзинг утвердився як типова форма організації підприємницької діяльності, неодноразово доводячи стійкість та високий рівень адаптивності до нових економічних умов і викликів.

Важливою особливістю залишається термінологічна розбіжність в українському законодавстві, де поняття «франчайзинг» відсутнє, але використовується «комерційна концесія». Водночас у міжнародній практиці «комерційна концесія» часто позначає договори про передачу виключних прав на продаж товарів, що не є тотожним поняттю «франчайзинг» [9, с. 142].

У науковому дискурсі існує думка, що зміст глави 76 Цивільного кодексу України [11] в цілому відображає суть франчайзингу, хоча сам термін «комерційна концесія» є вузьким. Підтвер-

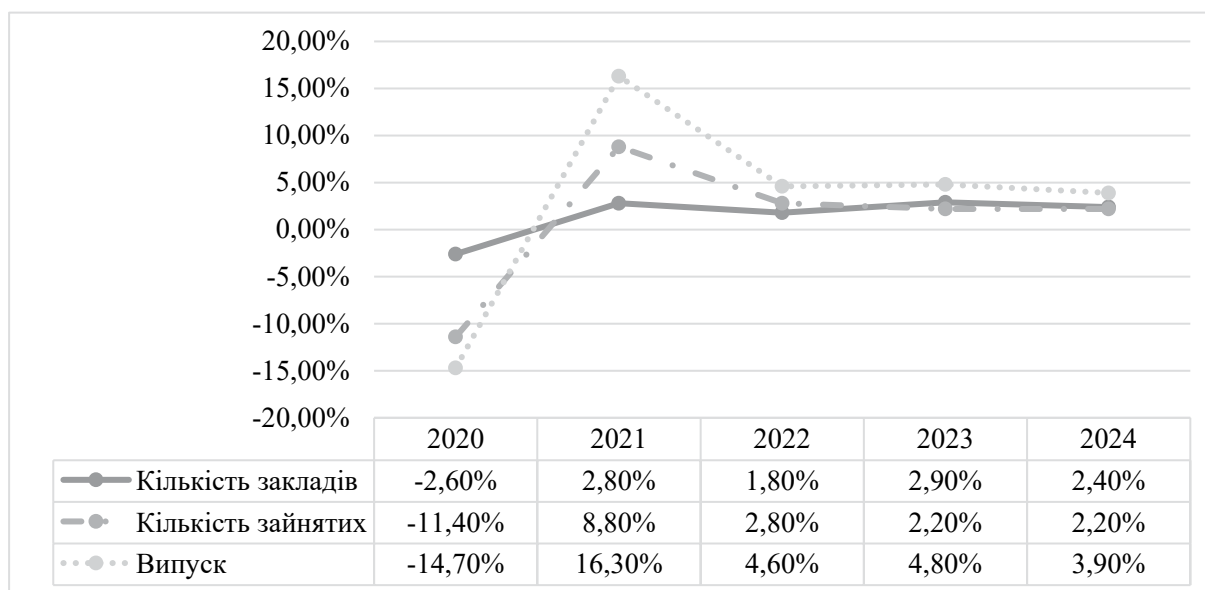


Рис. 1. Темпи розвитку франчайзингу у світі (2020–2024), %

Джерело: розроблено авторами на основі [12]

дженням цього є спроба ухвалення Закону України «Про франчайзинг» (законопроект № 7430 від 21.12.2017 року), який був відкликаний у 2019 році [7]. Проект містив визначення «франчайзингу» як підприємницької діяльності, що передбачає передавання на платній основі комплексу виключних прав на використання торговельної марки, технологій, комерційної інформації та ін. Фактично зміст цього документу дублював норми глави 76 Цивільного кодексу України, але з використанням міжнародної термінології і водночас розширював коло об'єктів, що можуть передаватися користувачеві франшизи.

Як засвідчують дані консалтингової компанії Franchise Group (рис. 2), до 2022 року український франчайзинг демонстрував позитивну динаміку, досягнувши пікових значень кількості франчайзерів, що свідчило про високий внутрішній потенціал даного сегменту економіки.

За останні три роки відбулося коригування попереднього тренду через релокаційні процеси, зміну споживчих пріоритетів споживачів та руйнування логістичних ланцюгів. Водночас у цих умовах франчайзинг набуває особливого значення в контексті відбудови економіки на місцевому рівні та соціальної адаптації населення, передусім ветеранів. До найпопулярніших сфер діяльності франчайзингових підприємств в Україні належать громадське харчування та сектор послуг [4]. Спостерігається зростання попиту на франшизи у сферах невеликих виробництв, сервісних центрів та освітніх послуг. Подібна трансформація ринку відкриває можливості для розвитку ветеранського франчайзингу, оскільки ветерани є мотивованою та дисциплінованою категорією підприємців.

Аналіз сучасного стану ринку дозволяє ідентифікувати низку системних проблем, що стримують розвиток франчайзингу в Україні. Ці виклики, хоч і є загальними для економіки, особливо гостро відчуються саме у контексті ветеранського підприємництва:

- недостатність власних коштів та складність механізму отримання кредитів є головною перешкодою, оскільки для осіб, які не мають кредитної історії чи заставного майна, доступ до фінансування на придбання франшизи є обмеженим;
- термінологічна плутанина між «франчайзингом» та «комерційною концесією» [5, с. 49];
- брак інформаційних ресурсів, які б доступно пояснювали переваги та ризики франчайзингу.

Незважаючи на зазначені виклики, перспективи розвитку франчайзингу саме як форми ветеранського підприємництва є стратегічно важливими для України, оскільки реалізація цієї бізнес-моделей дозволить не лише сприяти зростанню кількості підприємців, а й вирішити низку важливих соціальних завдань. Зокрема, франчайзинг, з одного боку, є ефективним інструментом для реінтеграції ветеранів, що забезпечує їх стабільним доходом та новим соціальним статусом у громаді, а з іншого – механізмом для створення робочих місць в регіонах, що сприяє місцевому економічному відновленню. Для реалізації цього потенціалу важливо враховувати, що очікування ветеранів та членів їхніх родин від держави полягають, зокрема у встановленні «чітких правил гри» – не лише через розробку та впровадження відповідного законодавства, а й через формування прозорих та детальних процедур для започаткування бізнесу та його розвитку [16, с. 51].

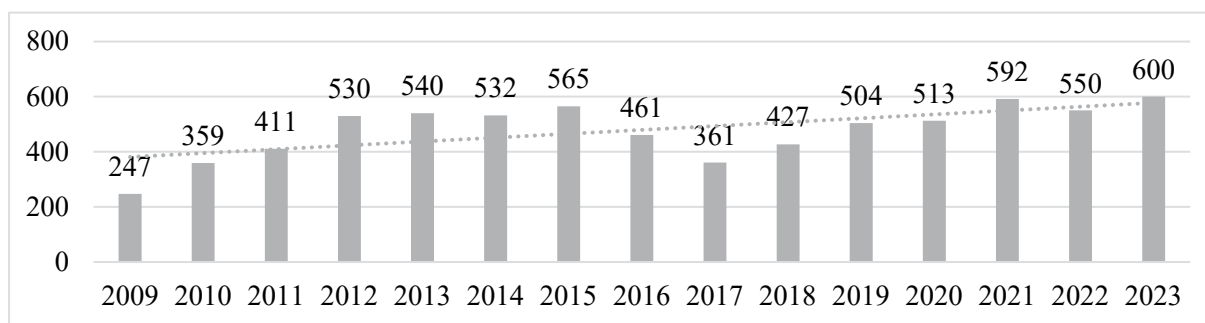


Рис. 2. Динаміка кількості франчайзерів в Україні (2009–2023), од.

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

В Україні вже існують окремі інструменти державної підтримки, які можуть бути використані ветеранами-підприємцями. Одним із них є державна програма мікрогрантів «Власна справа», яка надає можливість отримати від 50 до 250 тис. грн (а в окремих регіонах до 500 тис. грн) на започаткування або розвиток бізнесу. Одним із напрямів програми є фінансування франчайзингу, що створює додаткові фінансові можливості для ветеранів, які розглядають саме таку бізнес-модель. Водночас отримання гранту передбачає зобов'язання зі створення робочих місць та ведення діяльності протягом щонайменше трьох років, що є важливим фактором для довгострокового планування бізнесу [2].

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Таким чином, проведені дослідження підтверджують, що франчайзинг є ефективною формою організації бізнесу, яка в умовах України набуває особливого значення як інструмент соціально-економічної інтеграції ветеранів. Незважаючи на системні проблеми українського бізнес-середовища франчайзингова модель пропонує унікальні переваги для ветеранів-підприємців. Зокрема, завдяки готовій бізнес-моделі, менторській підтримці та впізнаваності, вона суттєво знижує стартові ризики.

Водночас ключовими перешкодами для поширення ветеранського франчайзингу є обмежений доступ до капіталу та брак цільових інформа-

ційно-освітніх програм. На основі проведеного аналізу, пріоритетними напрямками для стимулювання розвитку франчайзингу як форми ветеранського підприємництва є:

- розробка та впровадження державних програм пільгового кредитування та надання безповоротних грантів для ветеранів на купівлю франшизи.
- стимулювання франчайзерів до створення спеціальних умов зі зниженим паушальним внеском через механізми податкових пільг або часткової компенсації витрат;
- створення єдиної інформаційної платформи, де були б представлені перевірені франшизи;
- запуск освітніх програм з основ підприємництва за моделлю франчайзингу;
- гармонізація українського законодавства зі світовою практикою, зокрема шляхом впровадження поняття «франчайзинг» для усунення термінологічної плутанини, що спростить залучення міжнародних франшиз.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у поглибленому дослідженні найбільш перспективних секторів для ветеранського франчайзингу, кількісній оцінці соціально-економічного впливу від розвитку ветеранських франчайзингових мереж на рівні окремих громад, а також у розробці моделей адаптації успішних міжнародних практик підтримки ветеранського бізнесу до українських реалій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бондаренко А.Ф., Гордієнко В.П., Москаленко А.О. Франчайзинг як ефективний інструмент розвитку компанії. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2021. № 3. С. 87–93. DOI: <https://doi.org/10.21272/1817-9215.2021.3-10>
2. Грант на власну справу. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu> (дата звернення: 30.08.2025).
3. Григоренко Т.М. Франчайзинг в Україні: реалії та перспективи розвитку в умовах воєнного стану. *Бізнес Інформ*. 2022. № 12. С. 145–153. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-12-145-153>
4. Когут М.В., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Стан та перспективи розвитку ринку франчайзингових послуг в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. № 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-53>
5. Кузнєцова Т.В., Левун О.І. Актуальні проблеми розвитку франчайзингу в Україні. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 3(87). С. 44–52. DOI: <https://doi.org/10.31713/ve320195>
6. Осецький В.Л. Франчайзингові відносини як форма організації та ведення бізнесу. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка»: зб. наук. праць*. 2009. № 7. С. 13–18.

7. Про франчайзинг: проєкт Закону України № 7430 від 21.12.2017 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JH5QE00A> (дата звернення: 30.08.2025).
8. Сай Л.П., Гнилянська Л.Й., Кушнір К.Р. Особливості розвитку франчайзингових відносин в умовах пандемії. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.109>
9. Ситник Н.С., Попович Д.В. Розвиток франчайзингу в Україні як складник інвестиційної політики держави. *Бізнес-навігатор*. 2018. № 1. С. 140–144.
10. Франшизи в Україні. Franchise Group. URL: <https://franchisegroup.com.ua/> (дата звернення: 30.08.2025).
11. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 30.08.2025).
12. Franchise Business Economic Outlook. International Franchise Association. 2025. URL: <https://franchise.org/franchising-economic-outlook/> (дата звернення: 30.08.2025).
13. Javadian G., Nair A., Ahlstrom D., Moghaddam K., Chen L.-W., Lee Y. Transitional entrepreneurship: unleashing entrepreneurial potential across numerous challenging contexts. *New England Journal of Entrepreneurship*. 2023. Vol. 26, No. 2. P. 78–87. DOI: <https://doi.org/10.1108/NEJE-12-2023-103>
14. Khelil N., Allix-Desfautaux C., Le Nadant A.-L., Simon-Lee F. Is entrepreneurship an appropriate strategic posture for franchise systems? A configurational analysis. *Recherche en Sciences de Gestion*. 2020. No. 138. P. 131–156. DOI: <https://doi.org/10.3917/resg.138.0131>
15. McDermott M.J., Jackson J. A Qualitative Study: Military Veterans and Franchise Ownership. *The Qualitative Report*. 2020. Vol. 25, No. 3. P. 769–784. DOI: <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2020.3287>
16. Verbytska A., Nahorna N., Dyvnych H. Participatory model of social entrepreneurship development as a determinant of veterans' and their family members' reintegration: theoretical framework. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2024. Vol. 10, No. 2. P. 51–59. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2024-10-2-51-59>

REFERENCES:

1. Bondarenko A.F., Hordiienko V.P. & Moskalenko A.O. (2021). Franchaizynh yak efektyvnyi instrument rozvytku kompanii [Franchising as an effective tool of company development]. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomika" – Bulletin of Sumy State University. Economy*, 3, 87–93. DOI: <https://doi.org/10.21272/1817-9215.2021.3-10> [in Ukrainian].
2. Hrant na vlasnu spravu [Grant for own business]. (n.d.). Available at: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu> (accessed August 30, 2025) [in Ukrainian].
3. Hryhorenko T.M. (2022). Franchaizynh v Ukraini: realii ta perspektyvy rozvytku v umovakh voiennoho stanu [Franchising in Ukraine: the realities and prospects of development in the conditions of martial law]. *Biznes Inform – Business Inform*, 12, 145–153. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-12-145-153> [in Ukrainian].
4. Kohut M.V. & Prokopyshyn-Rashkevych L.M. (2023). Stan ta perspektyvy rozvytku rynku franchaizynhovyykh posluh v Ukraini [State and prospects of the franchising services market development in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-53> [in Ukrainian].
5. Kuznetsova T.V. & Levun O.I. (2019). Aktualni problemy rozvytku franchaizynhu v Ukraini [Current problems of franchising development in Ukraine]. *Visnyk natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannya. Seriya "Ekonomichni nauky" – Bulletin of National University of Water and Environmental Engineering. Economic Sciences*, 3(87), 44–52. DOI: <https://doi.org/10.31713/ve320195> [in Ukrainian].
6. Osetskyi V. L. (2009). Franchaizynhovi vidnosyny yak forma orhanizatsii ta vedennia biznesu [Franchise relations as a form of organizing and doing business]. *Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia. Seriya "Ekonomika" : zb. nauk. prats – Scientific Bulletin of the Academy of Municipal Management. Economics Series: collection of scientific works*, 7, 13–18 [in Ukrainian].
7. Pro franchaizynh : proiekt Zakonu Ukrainy № 7430 vid 21.12.2017 r. [On franchising: draft Law of Ukraine No. 7430 of 21.12.2017]. (2017). Retrieved from <https://ips.ligazakon.net/document/JH5QE00A> (accessed August 30, 2025). [in Ukrainian].
8. Sai L.P., Hnylianska L.Y. & Kushnir K.R. (2021). Osoblyvosti rozvytku franchaizynhovyykh vidnosyn v umovakh pandemii [Features of the development of franchise relations in a pandemic]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.109> [in Ukrainian].
9. Sytnyk N.S. & Popovych D.V. (2018). Rozvytok franchaizynhu v Ukraini yak skladnyk investytsiinoi polityky derzhavy [Development of franchising in Ukraine as a component of the state's investment policy]. *Biznes-navihator – Business Navigator*, 1, 140–144 [in Ukrainian].
10. Franchise Group. (n.d.). Franshyzy v Ukraini [Franchises in Ukraine]. Retrieved from <https://franchisegroup.com.ua/> (accessed August 30, 2025). [in Ukrainian].
11. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 435-IV [Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine of 16.01.2003 No. 435-IV]. (2003). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (accessed August 30, 2025). [in Ukrainian].
12. International Franchise Association. (2025). Franchise Business Economic Outlook. Retrieved from <https://www.franchise.org/franchising-economic-outlook/> (accessed August 30, 2025).
13. Javadian G., Nair A., Ahlstrom D., Moghaddam K., Chen L.-W. & Lee Y. (2023). Transitional entrepreneurship: unleashing entrepreneurial potential across numerous challenging contexts. *New England Journal of Entrepreneurship*, 26(2), 78–87. DOI: <https://doi.org/10.1108/NEJE-12-2023-103>

14. Khelil N., Allix-Desfautaux C., Le Nadant A.-L. & Simon-Lee F. (2020). Is entrepreneurship an appropriate strategic posture for franchise systems? A configurational analysis. *Recherche en Sciences de Gestion*, 138(3), 131–156. DOI: <https://doi.org/10.3917/resg.138.0131>

15. McDermott M.J. & Jackson J. (2020). A Qualitative Study: Military Veterans and Franchise Ownership. *The Qualitative Report*, 25(3), 769–784. DOI: <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2020.3287>

16. Verbytska A., Nahorna N. & Dyvnych H. (2024). Participatory model of social entrepreneurship development as a determinant of veterans' and their family members' reintegration: theoretical framework. *Baltic Journal of Economic Studies*, 10(2), 51–59. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2024-10-2-51-59>

Andrii Zavazhenko, Victoriia Kulish, Taras Shevchenko National University of Kyiv. Current state and prospects for development of franchising as a form of veteran entrepreneurship.

Annotation. The socio-economic reintegration of military veterans is a key challenge for the post-war recovery of Ukraine's economy. While entrepreneurship is considered an effective path to adaptation, veterans face significant barriers, including a lack of specific civilian business experience, limited access to financial capital and the absence of established business networks. **This article aims** to investigate the current state and prospects for the development of franchising as a specific form of veteran entrepreneurship in Ukraine. **The methodological basis** of the study relies on a systemic approach and combines general scientific methods, including theoretical analysis, synthesis, generalization, and comparison. The study also includes an analysis of the current Ukrainian market conditions, the legal framework and existing state support instruments. **The study confirms** that the franchise model is a highly suitable instrument for the economic reintegration of veterans. Its primary advantage lies in mitigating start-up risks by providing a ready-made business system, brand recognition and operational support. The main barriers to the development of veteran franchising in Ukraine have been identified as financial (limited access to credit), institutional (legal ambiguity and lack of targeted state programs) and informational (low awareness among both veterans and franchisors). The analysis shows that the post-2022 transformation of the Ukrainian market has created new niches for veteran-led franchises in services and small-scale production. Furthermore, existing state grant programs can be used to finance franchise fees, representing a significant but underutilized opportunity. The results of this study have significant practical value for multiple stakeholders. The originality of this research lies in its comprehensive analysis of franchising as a specific tool for veteran reintegration within the unique context of post-war Ukraine. The article fills a gap in the national scientific discourse by providing a structured overview of the state, problems, and prospects of veteran franchising and offering evidence-based recommendations.

Keywords: veteran entrepreneurship, franchising, veteran reintegration, entrepreneurship, institutional environment.

Стаття надійшла: 10.09.2025

Стаття прийнята: 26.09.2025

Стаття опублікована: 28.11.2025